



L'influence des normes comptables sur les pratiques d'évaluation et de publication des entreprises françaises, allemandes et suisses : le cas des éléments incorporels

Corinne Bessieux-Ollier

► To cite this version:

Corinne Bessieux-Ollier. L'influence des normes comptables sur les pratiques d'évaluation et de publication des entreprises françaises, allemandes et suisses : le cas des éléments incorporels. Normes et Mondialisation, May 2004, France. pp.CD-Rom. halshs-00592968

HAL Id: halshs-00592968

<https://shs.hal.science/halshs-00592968>

Submitted on 13 May 2011

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

***L'INFLUENCE DES NORMES COMPTABLES
SUR LES PRATIQUES D'ÉVALUATION ET DE
PUBLICATION DES ENTREPRISES
FRANÇAISES, ALLEMANDES ET SUISSES :
LE CAS DES ÉLÉMENTS INCORPORELS***

Corinne BESSIEUX OLLIER

Adresse de correspondance :

Corinne Bessieux Ollier
CEROM (Centre d'Etudes et de Recherche sur les Organisations et le Management)
Groupe Sup de Co Montpellier
2300, avenue des Moulins
34 185 MONTPELLIER Cedex 4
FRANCE
Phone : 00.33.4.67.10.27.59.
Fax : 00.33.4.67.45.13.56.
E-mail : cbessieux@supco-montpellier.fr

Résumé :

Nous examinons dans cette étude les choix comptables d'évaluation et de publication des entreprises relatifs aux éléments incorporels (goodwill et autres éléments incorporels) et recherchons notamment si les normes comptables utilisées ont une incidence sur ces choix.

Deux indicateurs de « propension à la prudence » et de « propension au secret » permettent d'identifier les choix comptables des entreprises. Ce sont les variables dépendantes.

Plusieurs facteurs, autres que les normes comptables, sont susceptibles d'expliquer les choix comptables des entreprises : la taille, la dette, la performance, le secteur d'activité, la part de chiffre d'affaires réalisé à l'étranger, la cotation sur un marché financier étranger... Ce sont les variables indépendantes.

L'étude est réalisée à partir des comptes consolidés de l'année 2002 d'entreprises allemandes, françaises et suisses appartenant à quatre secteurs d'activité différents. Des analyses statistiques de régression univariées et multivariées sont menées.

Mots clés : normes comptables - incorporels – R&D - choix comptables - publication d'informations

The influence of the accounting standards on the accounting and disclosure choices of French, German and Swiss firms: the case of intangibles

Abstract :

The study analyses the financial accounting and disclosure choices related to intangibles and whether the accounting standards have an impact on these choices.

Two indexes are created to identify the accounting choices related to goodwill and other intangibles : the “ tendency to prudence ” and the “ tendency to secrecy ” indexes. They are the dependent variables.

We assume that different factors explain the firms' accounting choices : foreign accounting standards, size, debt ratios, performance, level of foreign sales to total sales, foreign listing and industry type. They are the independent variables.

German, French and Swiss firms, from four different industry types have been asked for their consolidated financial statements of the year 2002. Univariate and multivariate regression statistical analyses test the link between the dependent and the independent variables.

Key words : accounting standards - intangible – R&D – accounting choice – disclosure

Introduction

La diversité des cultures à travers le monde, la nature des systèmes juridiques, les modes de financement des entreprises, la fiscalité... (Nobes et Parker, 2002) sont des facteurs habituellement cités comme expliquant les différences dans les systèmes comptables. Une des conséquences de ces différences est la difficulté que peuvent ressentir les investisseurs à la lecture des états financiers d'entreprises soumises à un cadre comptable réglementaire différent de celui qu'ils connaissent. Des divergences peuvent être constatées dans les pratiques de publication des entreprises mais aussi dans les pratiques de valorisation des éléments apparaissant dans les états financiers.

Le processus d'harmonisation comptable vise notamment à simplifier la lecture et la compréhension des états financiers pour les investisseurs étrangers. Il a commencé en Europe dans les années 70 et est devenu effectif avec l'introduction des quatrième et septième directives européennes dans les réglementations des pays européens. Il s'est poursuivi au delà des frontières de l'Europe avec l'élaboration de normes par l'IASC, devenu depuis l'IASB.

En France, la loi du 6 avril 1998 autorise les entreprises françaises à établir leurs états financiers consolidés avec les normes IAS. Elles pouvaient également utiliser jusqu'en 2002 les US GAAP. Néanmoins, afin que les entreprises puissent utiliser les IAS, le Comité de Réglementation Comptable devait voter l'adoption des IAS. Ceci n'a pas été fait : les entreprises françaises cotées utilisent donc les normes comptables françaises, alors même que l'Union Européenne a énoncé en septembre 2002 que les entreprises européennes cotées des pays membres de l'UE devaient utiliser, au plus tard en 2005, les IAS / IFRS pour l'établissement de leurs comptes consolidés.

En Allemagne, une loi de 1998 (KapAEG) autorise les entreprises cotées à préparer leurs états financiers consolidés à l'aide des normes IAS et US GAAP. L'utilisation de ces normes est donc courante.

En Suisse, la Fondation RPC (Recommandations relatives à la Présentation des Comptes) publie des normes comptables (RPC) que les entreprises cotées doivent utiliser. Néanmoins, l'utilisation de normes IAS assure une conformité avec les RPC. Un grand nombre d'entreprises utilisent donc les IAS / IFRS. Par ailleurs, la bourse suisse exigera à partir de 2005 que toutes les sociétés cotées sur le segment principal appliquent les normes IAS / IFRS ou les US GAAP pour présenter leurs comptes.

L'objet de cette étude est de mettre en évidence l'impact des normes comptables utilisées par les entreprises (normes comptables nationales, IAS / IFRS ou US GAAP) sur les choix comptables de publication et de valorisation des entreprises et ceci, plus spécifiquement pour l'Allemagne et la Suisse. D'autres facteurs explicatifs des choix comptables sont également considérés, qu'il s'agisse de la taille des entreprises, de leur niveau d'endettement, de leur rentabilité, de leur cotation sur un marché financier étranger...

Les choix comptables analysés portent sur les éléments incorporels. L'étude de ces éléments est particulièrement intéressante car ils font toujours, et malgré le processus d'harmonisation en cours, l'objet de traitements comptables et d'options de comptabilisation différents selon le référentiel comptable choisi par les entreprises. Ils représentent par ailleurs des sommes importantes sous forme d'actifs incorporels et de dépenses en incorporels (frais de R&D notamment) dans les bilans et comptes de résultat des entreprises.

1. Les réglementations

Un grand nombre d'études présente la réglementation comptable concernant les éléments incorporels (dont celle de Stolowy et Jeny-Cazavan, 2001). Nous avons choisi de ne présenter qu'un tableau comparatif des réglementations existantes en France, en Allemagne, en Suisse, aux Etats-Unis et au niveau international. Nous avons pour cela distingué la réglementation concernant les dépenses de R&D, celle des autres incorporels générés en interne et celle des actifs incorporels résultant de la répartition de l'écart de première consolidation.

	IAS / IFRS (IAS 22 et IAS 38)	IAS / IFRS (changements proposés par l'ED3)	Etats-Unis (SFAS 141 et SFAS 142)	Allemagne	France	Suisse (RPC)
Dépenses de R&D	Recherche : charge Développement : possibilité de porter la dépense à l'actif	Recherche : charge Développement : possibilité de porter la dépense à l'actif	R&D : charge	R&D : charge	Recherche fondamentale : charge Recherche appliquée et développement : possibilité de porter la dépense à l'actif	Recherche : charge Développement : possibilité de porter la dépense à l'actif
Autres incorporels générés en interne	Activation impossible (sauf éventuellement en phase de développement)	Activation impossible (sauf éventuellement en phase de développement)	Activation impossible sauf pour les logiciels	Activation impossible	Activation impossible sauf pour les marques et les logiciels	Activation possible sous quatre conditions
Actifs incorporels résultant de la répartition de l'écart de première consolidation	Goodwill : Porté à l'actif - Présomption maximum de durée : 20 ans, réfutable. Test de dépréciation au-delà de 20 ans Autres actifs incorporels : Présomption maximum de durée : 20 ans, réfutable Test de dépréciation au-delà de 20 ans	Goodwill : Porté à l'actif – Pas d'amortissement Test de dépréciation une fois par an (ou plus si nécessaire) Autres actifs incorporels : Portés à l'actif – Pas d'amortissement des actifs ayant une durée de vie infinie Test de dépréciation une fois par an (ou plus si nécessaire)	Goodwill : Porté à l'actif – Pas d'amortissement Test de dépréciation une fois par an Autres actifs incorporels résultant de droits légaux ou séparables : Portés à l'actif – Pas d'amortissement des actifs ayant une durée de vie infinie Test de dépréciation une fois par an	Goodwill : Possibilité de le porter à l'actif. Amortissement sur 5 ans ou sur la durée d'utilisation Possibilité de déduire le goodwill des fonds propres Autres actifs incorporels « juridiquement protégés » : Amortissements calculés sur la base des bénéfices futurs. Frais de démarrage et de développement de l'exploitation : 5 ans maximum.	Goodwill : Possibilité de le porter à l'actif. Durée d'amortissement libre Autres actifs incorporels : Frais d'établissement : amortissement maximum 5 ans Concessions, brevets... : amortissement sur leur durée de vie, sans maximum Pas d'amortissement si durée de vie infinie	Goodwill : Possibilité de le porter à l'actif. Amortissement sur 5 ans ou sur la durée d'utilisation future Possibilité de déduire le goodwill des fonds propres. Autres actifs incorporels : amortissement sur 5 ans et, pour des cas justifiés, jusqu'à 20 ans.

Tableau 1 - Réglementations comptables relatives aux incorporels en France, en Allemagne, en Suisse, aux Etats-Unis et au niveau international

2. Les variables dépendantes

Jusqu'à présent, peu d'études avaient recherché quelles étaient les pratiques des entreprises en matière d'évaluation et de publication d'informations relatives aux éléments incorporels. Nous nous proposons donc d'observer les pratiques réelles des entreprises grâce à deux indicateurs permettant de mesurer les pratiques d'évaluation des incorporels et les pratiques de publication d'informations de ces mêmes incorporels par les entreprises. Il s'agit de « la propension à la prudence » et de « la propension au secret ».

Gray (1988) a présenté quatre valeurs des systèmes comptables, considérant qu'elles permettaient de caractériser les systèmes comptables internationaux. Deux de ces valeurs sont :

2.1. Prudence / optimisme

La valeur « prudence » désigne une préférence pour une approche prudente de la mesure comptable de façon à faire face à l'incertitude d'événements futurs. La valeur « optimisme » désigne une approche plus « laissez faire », « prise de risque », moins prudente.

2.2. Secret / transparence

La valeur « secret » indique une préférence pour la confidentialité et une restriction de la publication d'informations à ceux qui sont impliqués dans la gestion et le financement de l'entreprise. La valeur « transparence » désigne une approche plus ouverte, publiquement responsable.

Gray suppose que les caractéristiques d'évaluation et de publication d'informations des systèmes comptables sont représentées par les valeurs *prudence* et *secret*.

Nous avons tenté d'opérationnaliser ces valeurs qui n'étaient présentées que sous forme théorique. Pour cela, deux indicateurs ont été « construits » : la « propension à la prudence » et la « propension au secret ». La méthodologie utilisée a été présentée lors du congrès de l'AFC 2003. Nous la rappelons en annexe.

La « propension à la prudence » est associée à des pratiques comptables prudentes dans la mesure du résultat comptable. La « propension au secret » permet de mettre en évidence, dans un premier temps, les informations *publiées* par les entreprises en matière d'éléments incorporels et, dans un second temps, le comportement secret de ces mêmes entreprises.

Les grilles d'analyse sont les suivantes (Bessieux Ollier, 2002) :

Schéma 1 : La « Propension au secret »

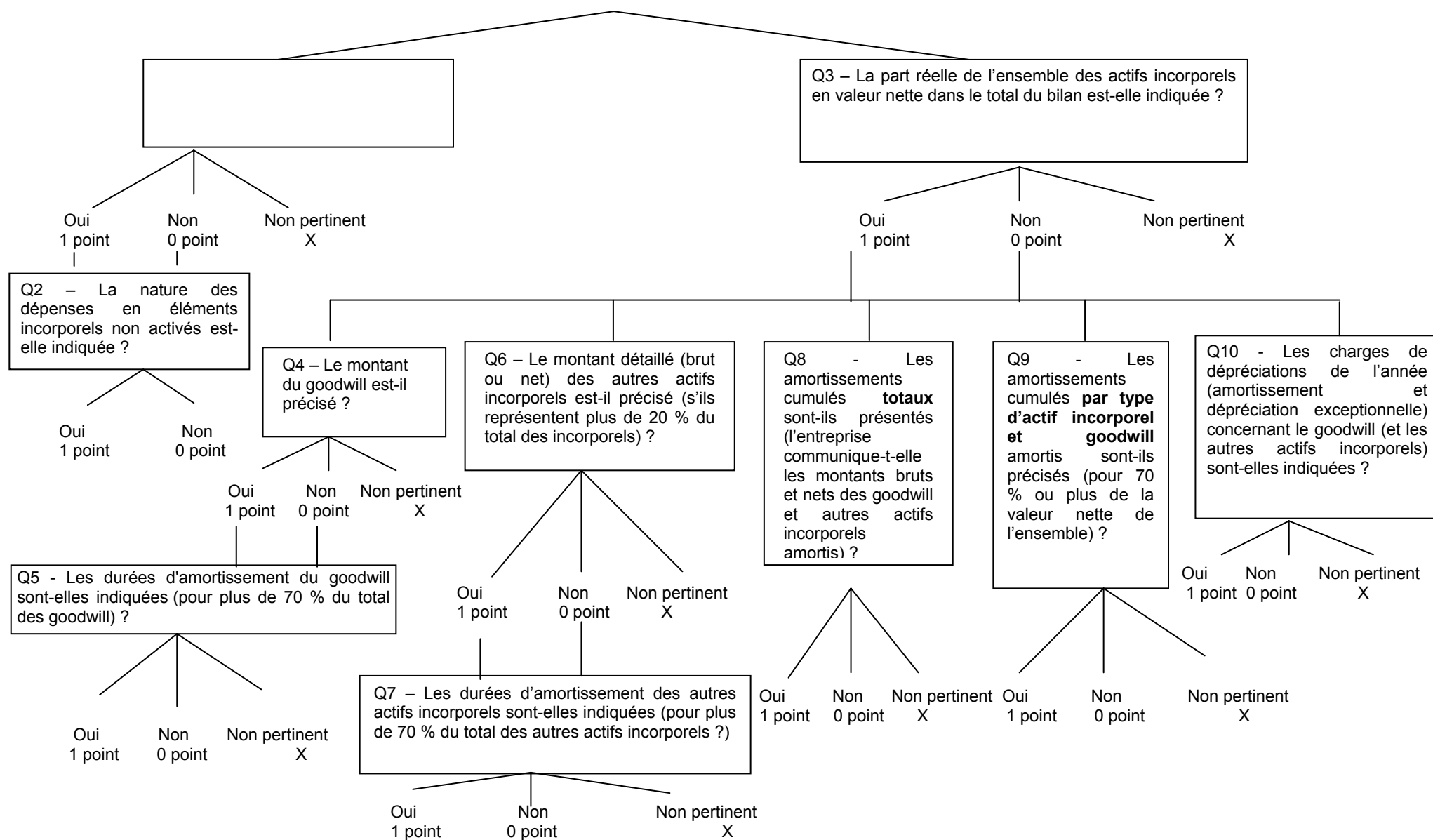
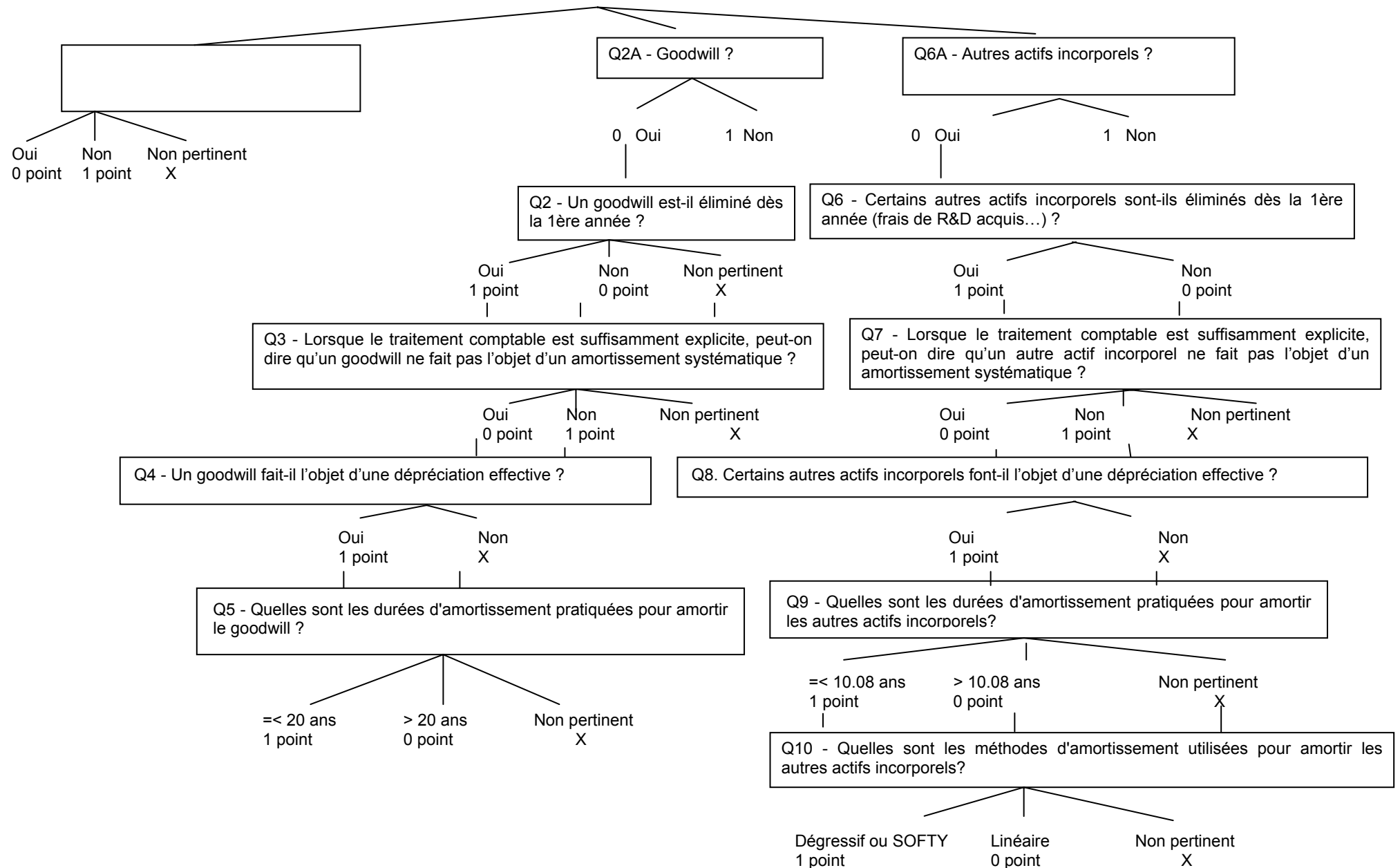


Schéma 2 : La « Propension à la prudence »



3. Les variables indépendantes et les hypothèses liées

3.1. L'utilisation de normes comptables internationales (IAS / IFRS) ou de normes américaines (US GAAP)

Asbaugh et Pincus (2001) indiquaient que l'adoption des IAS / IFRS (versus l'utilisation de normes comptables nationales) menait à des niveaux de publication plus élevés et / ou à un échantillon réduit de méthodes d'évaluation. Nous avons souhaité observer l'influence des IAS / IFRS et des US GAAP sur les pratiques de publication et de valorisation (relatives aux éléments incorporels) des entreprises.

Les variables IAS / IFRS et US GAAP nous permettent de tester les hypothèses suivantes : les entreprises communiquent peu en matière d'éléments incorporels si elles établissent leur comptabilité en fonction d'une réglementation nationale, et communiquent davantage si elles établissent leur comptabilité en fonction d'une réglementation autre que nationale, sous-entendu que les obligations de publication d'informations de cadres comptables autres que nationaux sont plus contraignantes que celles d'un cadre comptable national.

L'utilisation de normes IAS / IFRS ou US GAAP amène les entreprises à amortir sur des durées différentes, avec des méthodes différentes, ou à ne pas amortir, les actifs incorporels. Ceci a donc un impact sur le résultat comptable. Lorsqu'un amortissement est obligatoire, les durées d'amortissement maximum pratiquées par les normes internationales étant actuellement supérieures à celles des règles comptables nationales en Allemagne ou en France (pour la plupart), nous supposons que l'utilisation de normes IAS / IFRS conduit à un résultat plus élevé et donc à une propension à la prudence plus faible que lors de l'utilisation par une entreprise des normes comptables nationales.

Les normes US GAAP ne demandent pas un amortissement obligatoire des actifs incorporels. Elles conduisent également à un résultat plus élevé et donc à une propension à la prudence plus faible que lors de l'utilisation par une entreprise des normes comptables nationales.

La variable IAS / IFRS prend les valeurs suivantes :

1 : L'entreprise utilise les IAS / IFRS

0 : L'entreprise n'utilise pas les IAS / IFRS

La variable US GAAP prend les valeurs suivantes :

1 : L'entreprise utilise les US GAAP

0 : L'entreprise n'utilise pas les US GAAP

Hyp 1 : Les entreprises utilisant les IAS / IFRS ont des pratiques d'évaluation comptable qui augmentent le résultat. Elles ont donc une pratique plutôt « optimiste » du traitement comptable des éléments incorporels et présentent donc une « propension à la prudence » faible.

Hyp 2 : Les entreprises utilisant les US GAAP ont des pratiques d'évaluation comptable qui augmentent le résultat. Elles ont donc une pratique plutôt « optimiste » du traitement comptable des éléments incorporels et présentent donc une « propension à la prudence » faible.

Hyp 3 : Les entreprises utilisant les IAS / IFRS publient davantage d'informations en matière d'éléments incorporels. Elles ont donc une pratique plutôt « transparente » du traitement comptable des éléments incorporels et présentent donc une « propension au secret » faible.

Hyp 4 : Les entreprises utilisant les US GAAP publient davantage d'informations en matière d'éléments incorporels. Elles ont donc une pratique plutôt « transparente » du traitement comptable des éléments incorporels et présentent donc une « propension au secret » faible.

3.2. La taille

Les entreprises de grande *taille* supportent des coûts politiques plus importants que les entreprises de petite taille (Jensen et Meckling, 1976). Leurs résultats, en valeur absolue, et non en valeur relative, sont plus importants, elles sont donc plus « ponctionnées » que les petites entreprises. Elles choisissent donc des méthodes comptables qui viennent diminuer le résultat. En terme de traitement comptable des éléments incorporels, cela se traduit par une politique d'amortissement rapide lorsqu'un bien est activé, un amortissement dégressif ou bien une non-reconnaissance à l'actif d'un bien et sa constatation directement en charge.

Par ailleurs, les entreprises de grande *taille* sont supposées publier davantage d'informations que les plus petites puisqu'elles ont, en général, une demande d'informations de la part du public plus importante et sont soumises à un examen plus attentif de la part des analystes financiers (Schipper, 1991). Leur actionnariat étant souvent très diversifié, elles fournissent des informations comptables détaillées et compréhensibles par un grand nombre d'investisseurs, qu'ils soient dans différents pays, qu'ils soient de gros investisseurs, tels les investisseurs institutionnels, ou des groupes de petits actionnaires. Les grandes entreprises sont également souvent plus dépendantes de ressources procurées sur les marchés financiers étrangers (Zarzeski, 1996).

Raffournier (1995) souligne également que la publication d'informations détaillées est moins coûteuse pour les grandes entreprises puisqu'elles publient déjà cette information pour un usage interne. Dye (1985) et Craswell et Taylor (1992) ont par ailleurs suggéré que les

dirigeants d'entreprises de petite taille, dont les rapports annuels sont la seule source d'informations possible pour leurs concurrents, peuvent être réticents à l'idée de publier un grand nombre d'informations. Singhvi et Desai (1971) soulignent également le désavantage compétitif que pourrait procurer des informations volontaires aux petites entreprises. En outre, les entreprises de grande taille, généralement bien établies, n'ont pas la même peur que les petites entreprises de publier une information détaillée, qui pourrait mener, dans certaines cas, à une réaction négative de la part des investisseurs (Low, 1998).

Même si, comme le soulignaient Watts et Zimmerman (1978), la taille n'est pas l'indicateur le plus pertinent pour mesurer les coûts politiques, différentes mesures de taille sont habituellement utilisées pour définir la variable de coûts politiques. Nous avons retenu *le logarithme en base 10 du chiffre d'affaires des entreprises* (à partir d'un chiffre d'affaires en euros, converti à partir du taux utilisé par WORLDScope pour les entreprises suisses, de façon à avoir des données comparables entre pays), comme mesure de la taille des entreprises et donc comme variable de coûts politiques.

Hyp 5 : Plus les entreprises sont grandes, plus elles adoptent des pratiques d'évaluation comptable qui diminuent le résultat. Elles ont donc une pratique plutôt « prudente » du traitement comptable des éléments incorporels et présentent donc une « propension à la prudence » élevée.

Hyp 6 : Plus les entreprises sont grandes, plus elles publient d'informations en matière d'éléments incorporels. Elles ont donc une pratique plutôt « transparente » du traitement comptable des éléments incorporels et présentent donc une « propension au secret » faible.

3.3. La dette

Jensen et Meckling (1976) supposent que le niveau d'*endettement* est un critère permettant de satisfaire les dirigeants (agissant pour le compte des actionnaires) et les créanciers. Les dirigeants savent qu'un niveau d'endettement élevé entraîne un risque de faillite. Plus la firme est endettée, plus le risque de faillite augmente. En cas de faillite, les dirigeants sont susceptibles de perdre leur emploi. Ils vont donc tout faire pour que ce ne soit pas le cas, en gérant efficacement la firme. L'augmentation du résultat permet de réduire le risque de défaillance technique (il s'agit de la rupture contractuelle entraînée par le non respect de certaines clauses).

Nous supposons donc que plus le ratio d'endettement est élevé, plus les dirigeants choisissent des méthodes comptables qui augmentent le résultat. En terme de traitement comptable des

éléments incorporels, cela se traduit, entre autre, par une politique d'amortissement longue lorsqu'un bien est activé, un amortissement linéaire ou bien un non amortissement du bien porté à l'actif.

Par ailleurs, Zarzeski (1996) suppose que les créanciers sont très proches de l'entreprise et ont un accès direct aux informations. Elle indique donc qu'il doit exister une relation négative entre le *niveau d'endettement* et les quantités d'informations publiées.

Jaggi et Low (2000) et Michailesco (1999), qui traite plus spécifiquement du cas de la France, estiment par contre qu'il existe une association positive entre le niveau d'endettement et les publications d'informations financières. Les entreprises très endettées sont suivies attentivement par les créanciers qui s'assurent que l'entreprise ne va pas à l'encontre des clauses restrictives qui lui sont imposées. Cette attention amène les entreprises à publier, pour répondre à l'attente des créanciers, davantage d'informations, relatives notamment aux contrats de dettes.

Jaggi et Low (2000) pensent que pour que l'hypothèse de Zarzeski (1996) soit valide, il est nécessaire que les entreprises aient des dettes sous forme d'emprunts bancaires plutôt que d'emprunts obligataires. Dans ce dernier cas, les créanciers des entreprises n'ont pas obligatoirement des relations étroites avec les entreprises. Il y a alors un problème d'agence qui amène les entreprises à publier des informations détaillées pour s'assurer l'adhésion des créanciers. Jaggi et Low (2000) supposent alors qu'en l'absence d'informations sur la nature de la dette, les entreprises de pays de droit coutumier émettent davantage d'emprunts obligataires et que les entreprises de pays de droits basés sur des codes recourent davantage aux emprunts bancaires. Ils attendent par conséquent une relation positive entre la dette et la quantité d'informations financières publiée dans les pays de droit coutumier et une relation négative dans les pays de droit codifié.

L'importance des conflits d'agence entre actionnaires et créanciers (telle que présentée par Jensen et Meckling (1976)) est mesuré par le niveau d'endettement des entreprises. Nous avons mesuré le niveau d'endettement par le *total des dettes financières à court et à long terme divisé par le total des actifs duquel nous avons soustrait le total des actifs incorporels nets*¹.

¹ L'objet de notre étude étant, entre autre, de déterminer si les entreprises portent ou non à l'actif des incorporels, le choix auquel sont confrontées les entreprises a un impact sur le total du bilan. C'est la raison pour laquelle, nous avons décidé d'éliminer l'effet que pourrait avoir le choix de l'entreprise sur la variable indépendante niveau d'endettement, en éliminant du total des actifs les actifs incorporels.

Hyp 7 : Plus les entreprises sont endettées, plus elles adoptent des pratiques d'évaluation comptable qui augmentent le résultat. Elles ont donc une pratique plutôt « optimiste » du traitement comptable des éléments incorporels et présentent donc une « propension à la prudence » faible.

Hyp 8 : Plus les entreprises sont endettées, moins elles publient d'informations en matière d'éléments incorporels. Elles ont donc une pratique plutôt « secrète » du traitement comptable des éléments incorporels et présentent donc une « propension au secret » élevée.

3.4. Le degré d'internationalisation

Williamson (1964, 1967) indique que les dirigeants de grandes entreprises avec un actionnariat diffus (les multinationales) ont un pouvoir discrétionnaire important dans la gestion des entreprises et utilisent ce pouvoir pour détourner une partie des ressources au détriment des actionnaires. Hindley (1970) suppose également que la valeur de marché des actions d'une entreprise multinationale est inférieure à sa valeur potentielle si les dirigeants des multinationales détournent un montant significatif des ressources de l'entreprise. Ceci peut conduire à des prises de pouvoir par des groupes externes à l'entreprise. Williamson (1967) et Hindley (1970) prennent alors pour hypothèse que les dirigeants de multinationales se doivent de présenter des résultats les plus favorables, donc les plus élevés possibles.

Les éléments incorporels sont souvent considérés comme très spécifiques pour les entreprises. Il est ainsi fort possible qu'aucun marché secondaire n'existe pour ces biens. Les dirigeants ont dès lors une position privilégiée pour estimer leur valeur et par conséquent celle de la firme. Les dirigeants font alors des choix comptables pour évaluer les éléments incorporels qui vont influencer directement leur avenir dans l'entreprise. Ils ont donc tout intérêt à choisir des méthodes qui maximisent la valeur de la firme.

L'échantillon sélectionné est constitué principalement d'entreprises de grande taille, cotées. Elles ont souvent développé une part importante de leur activité à l'étranger et dépendent donc de ressources autres que nationales : elles peuvent employer des salariés étrangers, produire à l'étranger, y acquérir des actifs et également chercher des fonds sur des marchés financiers autres que nationaux. Nous supposons alors que pour obtenir de telles ressources à moindres coûts, les entreprises ont besoin de minimiser les coûts de transaction et vont alors choisir des méthodes comptables augmentant le résultat. Nous faisons également l'hypothèse que les entreprises cotées sur des marchés étrangers (tout comme Cooke (1989 ;1991) ou réalisant une part importante de leur chiffre d'affaires à l'étranger répondent à des demandes d'informations plus nombreuses et publient un plus grand nombre d'informations comptables.

Les variables de *cotation sur un marché financier étranger* et *ventes à l'étranger / total des ventes* sont toutes deux des variables mesurant le niveau d'internationalisation.

La variable *cotation sur un marché financier étranger* est une variable binaire, qui prend la forme suivante :

1 : entreprise cotée sur un marché financier étranger

0 : entreprise non cotée sur un marché financier étranger

Le niveau de ventes à l'étranger est mesuré grâce à la variable *ventes à l'étranger/total des ventes* (en pourcentage).

Hyp 9 : Plus les entreprises ont de forts niveaux de ventes à l'étranger, plus elles adoptent des pratiques d'évaluation comptable qui augmentent le résultat. Elles ont donc une pratique plutôt « optimiste » du traitement comptable des éléments incorporels et présentent donc une « propension à la prudence » faible.

Hyp 10 : Plus les entreprises ont de forts niveaux de ventes à l'étranger, plus elles publient des informations en matière d'éléments incorporels. Elles ont donc une pratique plutôt « transparente » du traitement comptable des éléments incorporels et présentent donc une « propension au secret » faible.

Hyp 11 : Les entreprises cotées sur des marchés financiers étrangers adoptent des pratiques d'évaluation comptable qui augmentent le résultat. Elles ont donc une pratique plutôt « optimiste » du traitement comptable des éléments incorporels et présentent donc une « propension à la prudence » faible.

Hyp 12 : Les entreprises cotées sur des marchés étrangers publient davantage d'informations en matière d'éléments incorporels. Elles ont donc une pratique plutôt « transparente » du traitement comptable des éléments incorporels et présentent donc une « propension au secret » faible.

3.5. La rentabilité

Trombley (1989) souligne que les dirigeants sont concernés par les performances de leur entreprise, notamment si elles sont mauvaises. Les dirigeants peuvent tenter d'éviter des bénéfices inférieurs à ceux de l'année précédente et atténuer également le plus possible, par certains choix de méthodes comptables, la diminution des bénéfices. Ceci est cohérent avec l'existence de systèmes d'incitation dont dépend la rémunération des dirigeants, fortement liée à la rentabilité dégagée. Bushman et Smith (2001) indiquent par ailleurs qu'un grand nombre d'entreprises cotées ont adopté des plans d'évaluation et de rémunération des principaux dirigeants basés sur les résultats comptables et des indicateurs de performance. Ils soulignent également la relation statistique positive existante entre des mesures de performance et

plusieurs indicateurs de rémunération des dirigeants (le lien avec le taux de rotation des personnels dirigeants a également été mis en évidence). Trombley (1986) note ainsi qu'une diminution des résultats de l'année antérieure conduit les entreprises les moins rentables à adopter des pratiques d'évaluation comptable qui augmentent le résultat.

Par ailleurs, la théorie de l'agence suggère que les dirigeants d'entreprises très rentables sont susceptibles d'utiliser l'information qu'ils ont à disposition pour obtenir des avantages personnels. Ils doivent alors publier des informations détaillées justifiant de leur statut dans l'entreprise et des contrats d'intéressement dont ils sont susceptibles de bénéficier. La théorie de la signalisation implique que les actionnaires souhaitent donner de « bonnes nouvelles » au marché pour que leurs actions ne soient pas sous-évaluées. Les entreprises les plus performantes ont également intérêt à se signaler pour obtenir des capitaux aux meilleures conditions. Ceci passe par la publication d'informations volontaires (Foster, 1986).

La théorie des coûts politiques considère que les entreprises ayant des résultats élevés publient davantage d'informations pour justifier le niveau des résultats réalisés. Inversement, lorsque les niveaux de performance sont bas, les dirigeants d'entreprises dissimulent les raisons de pertes ou de baisses des résultats.

Le calcul de la performance est réalisé sur une longue période, justifiée par le fait que les choix de méthodes comptables sont fonction de performances à long terme réalisées par les entreprises, et non de performances à court terme.

La rentabilité *mesurée par la moyenne sur 5 ans du résultat net (part du groupe) / capitaux propres du groupe* teste les choix de méthodes comptables et / ou de publication d'information en fonction des performances, lissées sur cinq ans, de l'entreprise.

Lorsque nous n'avons pu obtenir les informations relatives à la performance sur 5 années (ou même 4 années), mais seulement pour deux ou trois années, il nous a semblé que la notion de « lissage » était alors moins pertinente. Nous avons alors choisi de ne pas intégrer ces données dans l'étude et de les remplacer par des valeurs manquantes.

Hyp 13 : Les entreprises les moins rentables adoptent des pratiques d'évaluation comptable qui augmentent le résultat. Elles ont donc une pratique plutôt « optimiste » du traitement comptable des éléments incorporels et présentent donc une « propension à la prudence » faible.

Hyp 14 : Plus les entreprises ont un niveau de rentabilité élevé, plus elles publient des informations en matière d'éléments incorporels. Elles ont donc une pratique plutôt « transparente » du traitement comptable des éléments incorporels et présentent donc une « propension au secret » faible.

3.6. Le secteur d'activité

La convention est considérée un dispositif cognitif collectif (Favereau, 1989) qui permet à l'acteur confronté à une situation où ni le calcul rationnel ni l'établissement d'un contrat précis et exhaustif ne déterminent l'action, de pourtant opter pour un comportement adéquat.

De Montmorrillon (1999) insiste sur le fait que la coordination conventionnaliste repose sur l'hypothèse de rationalité mimétique.

Gomez (1996) souligne trois étapes clés du comportement de l'acteur dans l'entreprise. Il est dans un premier temps confronté à une situation d'incertitude, qui provient de son incapacité à prévoir de façon certaine le futur (incertitude radicale au sens de Knight). Il adopte ensuite la convention. Finalement, l'acteur agit selon la convention, ce qui lui permet de « rationaliser » son comportement.

Quatre secteurs d'activité sont représentés dans notre échantillon :

- . le secteur des médias,
- . le secteur agro-alimentaire,
- . le secteur du pétrole, gaz et charbon,
- . le secteur de la chimie, pharmacie et cosmétiques.

Nous avons supposé que des divergences pouvaient exister dans la « propension à la prudence » et la « propension au secret » d'entreprises de secteurs différents et, éventuellement, que des comportements mimétiques pouvaient exister pour des entreprises appartenant au même secteur d'activité.

Nous avons recodifié la variable secteur en variable muette de façon à observer s'il existe un effet secteur : MEDIAS (variable muette pour le secteur des médias), AGRO (variable muette pour le secteur agro-alimentaire) et PETROLE (variable muette pour le secteur du pétrole, gaz et charbon).

Hyp 15 : Il existe des différences entre secteurs d'activité dans les pratiques d'évaluation comptable en matière d'éléments incorporels et un phénomène de mimétisme au sein d'un même secteur. Ceci se traduit par des « propensions à la prudence » différentes d'un secteur à l'autre et de faibles variations de « propensions à la prudence » des entreprises d'un même secteur d'activité.

Hyp 16 : Il existe des différences entre secteurs dans les publications d'informations en matière d'incorporels et un phénomène de mimétisme au sein d'un même secteur. Ceci se traduit par des « propensions au secret » différentes d'un secteur à l'autre et de faibles variations de « propensions au secret » des entreprises d'un même secteur d'activité.

3.7. Les variables de contrôle

Pour chacune des variables dépendantes « Propension à la prudence » et « Propension au secret », des variables de contrôle sont utilisées : pays, part des dépenses en éléments incorporels dans le total du chiffre d'affaires et part des actifs incorporels nets dans le total de l'actif (total de l'actif – actifs incorporels).

La « part des actifs incorporels dans le total de l'actif », tout comme la « part des dépenses en éléments incorporels dans le total du chiffre d'affaires », nous semblent être de bons indicateurs de la pertinence des variables « Propension à la prudence » et « Propension au secret ».

Plus les entreprises ont des dépenses en incorporels au compte de résultat ou des actifs incorporels au bilan (goodwill et autres actifs incorporels), plus elles seraient sensibles aux choix de comptabilisation et aux publications d'informations les concernant.

Par ailleurs, les variables « propension à la prudence » et « propension au secret » sont successivement variables dépendantes et variables indépendantes. Les entreprises présentant des indices élevés en terme de « propension à la prudence » auraient des indices faibles en terme de « propension au secret ». Les entreprises les plus prudentes dans le choix de méthodes relatives à la valorisation des éléments incorporels seraient celles qui le feraient le plus savoir, à travers les publications d'informations concernant ces mêmes éléments. Cette hypothèse est contraire à celle formulée par Gray (1988).

Le tableau qui suit récapitule l'ensemble des hypothèses de l'étude et des variables correspondantes.

Variables	Nom des variables	Incidence sur la « Propension au secret »	Incidence sur la « Propension à la prudence »
Politiques	Taille	-	+
D'agence	Dette	+	-
	Rentabilité	-	+
De transaction	Chiffre d'affaires à l'étranger	-	-

	Cotation à l'étranger	-	-
Sectorielles	Médias	?	?
	Agro	?	?
	Pétrole	?	?
De contrôle	France	?	?
	Suisse	?	?
	IAS / IFRS	-	-
	US GAAP	-	-
	Part de dépenses en incorporels	?	?
	Part d'actifs incorporels	?	?
	Propension au secret	X	-
	Propension à la prudence	-	X

- indique une relation négative entre la variable dépendante et la variable indépendante.

+ indique une relation positive entre la variable dépendante et la variable indépendante.

? indique que nous ne faisons pas d'hypothèse quand au lien unissant la variable dépendante et la variable indépendante.

X indique une absence de lien entre les variables. Une variable ne peut être à la fois dépendante et indépendante.

Tableau 2 – Hypothèses

4. L'étude empirique

L'étude porte sur des groupes d'entreprises de 3 pays : la France, l'Allemagne et la Suisse. Le choix des pays est fait de façon à avoir des catégories distinctes de pays :

- . certains pays ont une réglementation comptable les autorisant à utiliser des normes internationales ou américaines (la Suisse et l'Allemagne),
- . un pays est incité à adopter les normes internationales avant 2005 sans pour autant que l'autorité de réglementation comptable autorise l'adoption anticipée (la France).

Ceci conduit par ailleurs à une forte proportion d'entreprises établissant leurs comptes consolidés avec les IAS / IFRS dans certains pays et à un retard pour des pays ayant la même échéance en 2005.

Quatre secteurs d'activité ont été sélectionnés. Ils étaient identifiés à partir des *codes SIC principaux* présentés dans la base de données WORLDSCOPE.

Toutes les informations recherchées n'étant pas disponibles dans WORLDSCOPE, nous avons demandé les rapports annuels 2002 des entreprises sélectionnées et collecté les données à partir de ces rapports annuels.

256 entreprises, en France, en Allemagne et en Suisse ont été contactées par courrier afin qu'elles nous adressent leurs rapports annuels consolidés de l'année 2002. Il nous était dès lors possible de comparer les pratiques des groupes selon un critère sectoriel et de nationalité.

	Secteurs d'activité					Total	% rapports obtenus / pays	% pays
	Pétrole	Agro	Médias	Chimie	Total			
Nbre rapports demandés	16	76	83	81	256			
Nbre rapports obtenus	10	52	57	71		190	74,22%	
% rapports obtenus / secteur	62,50%	68,42%	68,67%	87,65%				
France	5	25	23	26	112	79	70,54%	41,58%
Allemagne	5	18	28	29	110	80	72,73%	42,11%
Suisse	0	9	6	16	34	31	91,18%	16,32%
% secteurs	5,26%	27,37%	30,00%	37,37%				

Tableau 3 – Taux de réponse²

5. La description de l'échantillon et des tests statistiques

5.1. La description de l'échantillon

Des valeurs aberrantes pouvant affecter les résultats des analyses, nous avons choisi de remplacer par des valeurs manquantes les valeurs extrêmes s'éloignant trop de la moyenne ou de la médiane de l'échantillon. Des retraitements ont été réalisés pour les trois variables suivantes : le taux de dépenses en éléments incorporels (une entreprise), le taux d'actifs incorporels (9 entreprises) et le taux d'endettement (5 entreprises).

Les tableaux qui suivent décrivent les variables de l'échantillon.

Il apparaît que la propension au secret est plus importante pour les entreprises allemandes, suivies des entreprises suisses et des entreprises françaises.

Les entreprises utilisant les normes comptables nationales sont celles publiant le moins d'informations. Les entreprises utilisant les normes IAS / IFRS sont celles publiant le plus d'informations relatives aux incorporels, devançant celles utilisant les US GAAP.

Les entreprises du secteur des médias et celles du secteur de la chimie, pharmacie et cosmétiques publient le plus d'informations ayant trait aux incorporels.

² Le nombre de rapports obtenus est égal au nombre de rapports annuels consolidés de l'année 2002 envoyés par les entreprises au quel a été ajouté le nombre de rapports annuels obtenus sur le site Internet des entreprises qui ne nous avaient pas adressées leur rapport annuel.

<i>Variables</i>	<i>N</i>	<i>Moyenne</i>	<i>Ecart-type</i>	<i>Médiane</i>	<i>Minimum</i>	<i>Maximum</i>
Pour toutes les entreprises	190	0,2201	0,1709	0,2000	0,0000	0,6250
Entreprises françaises	79	0,2037	0,1724	0,2000	0,0000	0,6250
Entreprises allemandes	80	0,2392	0,1711	0,2500	0,0000	0,5000
Entreprises suisses	31	0,2125	0,1671	0,2500	0,0000	0,5000
Entreprises utilisant les IAS / IFRS	50	0,1644	0,1532	0,1250	0,0000	0,5000
Entreprises utilisant les US GAAP	18	0,2089	0,1664	0,2250	0,0000	0,4444
Entreprises utilisant une norme nationale	122	0,2446	0,1742	0,2500	0,0000	0,6250
Entreprises secteur des médias	57	0,1884	0,1539	0,1667	0,0000	0,6250
Entreprises secteur agro-alimentaire	52	0,2585	0,1685	0,2678	0,0000	0,6000
Entreprises secteur pétrole, gaz et charbon	10	0,2878	0,2453	0,3541	0,0000	0,6250
Entreprises secteur chimie, pharmacie et cosmétiques	71	0,2079	0,1557	0,2000	0,0000	0,5000

Tableau 4 - Statistiques descriptives des variables dépendantes : la propension au secret

La propension à la prudence est plus importante pour les entreprises suisses, suivies des entreprises françaises. Les entreprises allemandes sont celles faisant les choix comptables relatifs aux incorporels les moins « prudents ». Ceci peut sembler contradictoire avec les résultats d'études antérieures tendant à montrer que les entreprises allemandes choisissent les méthodes comptables conduisant aux résultats les plus faibles. Néanmoins, il apparaît que les entreprises utilisant les normes comptables nationales sont les plus prudentes, suivies par celles utilisant les IAS / IFRS et enfin par celles utilisant les normes US GAAP. Une des raisons du faible niveau de prudence des entreprises allemandes semble donc être l'utilisation pour 40 % d'entre elles des normes IAS / IFRS et pour 20 % des US GAAP.

Les entreprises du secteur du pétrole, gaz et charbon apparaissent quant à elles comme étant les moins prudentes.

<i>Variables</i>	<i>N</i>	<i>Moyenne</i>	<i>Ecart-type</i>	<i>Médiane</i>	<i>Minimum</i>	<i>Maximum</i>
Pour toutes les entreprises	190	0,5581	0,1727	0,5714	0,0000	1,0000
Entreprises françaises	79	0,5590	0,1562	0,5000	0,2500	1,0000
Entreprises allemandes	80	0,5438	0,1796	0,5556	0,1250	1,0000
Entreprises suisses	31	0,5929	0,1941	0,6000	0,0000	1,0000
Entreprises utilisant les IAS / IFRS	50	0,5688	0,1204	0,6000	0,2500	0,8571
Entreprises utilisant les US GAAP	18	0,3475	0,1873	0,3333	0,0000	0,7000
Entreprises utilisant une norme nationale	122	0,5848	0,1685	0,5714	0,2500	1,0000
Entreprises secteur des médias	57	0,5928	0,1565	0,6000	0,2500	1,0000
Entreprises secteur agro-alimentaire	52	0,5612	0,1354	0,5714	0,2500	1,0000
Entreprises secteur pétrole, gaz et charbon	10	0,4459	0,1703	0,3666	0,2500	0,7143
Entreprises secteur chimie, pharmacie et cosmétiques	71	0,5438	0,2020	0,5000	0,0000	1,0000

Tableau 5 - Statistiques descriptives des variables dépendantes : la propension à la prudence

Il apparaît que les entreprises de l'échantillon sont plutôt des entreprises de grande taille, ayant un pourcentage de leurs ventes à l'étranger assez important. Elles sont peu nombreuses à être cotées sur un marché financier étranger et seulement un tiers utilise des normes comptables autres que nationales.

<i>Variables</i>	<i>N</i>	<i>Moyenne</i>	<i>Ecart-type</i>	<i>Médiane</i>	<i>Minimum</i>	<i>Maximum</i>
Chiffre d'affaires	190	3.427.210,92	10.935.161,56	217.790,00	791,10	102.540.000,00
Log du CA	190	5,52	0,98	5,33	2,90	8,01
CA réalisé à l'étranger	175	47,40	32,72	47,95	0,00	100,00
Taux de dépenses en incorporels	158	3,84	8,99	0,05	0,00	85,83
Taux d'actifs incorporels	178	19,89	21,41	11,80	0,05	95,57
Taux d'endettement	179	26,19	19,29	25,12	0,05	94,18
Taux de rentabilité	174	0,30	7,14	1,76	-73,07	16,91
Propension au secret	190	0,2201	0,1709	0,2000	0,0000	0,6250
Propension à la prudence	190	0,5581	0,1727	0,5714	0,0000	1,0000

Tableau 6 - Statistiques descriptives des variables indépendantes

<i>Variables</i>	<i>N</i>	<i>N = 0</i>	<i>N = 1</i>
Cotation sur un marché financier étranger	190	158	32
Normes IAS/IFRS utilisées	190	140	50
Normes US GAAP utilisées	190	172	18
Normes nationales utilisées	190	68	122
Entreprises françaises	190	111	79
Entreprises suisses	190	159	31
Entreprises allemandes	190	110	80
Entreprises secteur des médias	190	133	57
Entreprises secteur agro-alimentaire	190	138	52
Entreprises secteur pétrole, gaz et charbon	190	180	10
Entreprises secteur chimie	190	119	71

Tableau 7 - Variables indépendantes dichotomiques

Soulignons également que 60 % des entreprises allemandes utilisent des normes comptables autres que nationales (40 % les IAS / IFRS et 20 % les US GAAP) ce qui est le cas aussi de 61 % des entreprises suisses (58 % les IAS / IFRS et 3 % les US GAAP). Aucune entreprise française de notre échantillon n'utilise en 2002 les IAS / IFRS ou les US GAAP.

5.2. Le choix de la procédure statistique

Le choix de la procédure statistique a été réalisé en fonction des variables étudiées, des hypothèses à examiner et des outils à disposition. Nous avons utilisé le logiciel SPSS pour réaliser l'ensemble des traitements statistiques qui suivent.

Le test paramétrique de Student a été utilisé pour comparer les moyennes d'un ou deux échantillons.

La corrélation entre variables est analysée grâce au test sur les rangs de Pearson. La matrice de corrélation, visant à déterminer les colinéarités de variables testées deux à deux, ne fait pas apparaître de variables corrélées fortement avec une ou plusieurs autres variables.

Une analyse de régression linéaire est utilisée pour rechercher la relation mathématique existante entre une variable dépendante (expliquée) et une ou des variables indépendantes (explicatives).

Des tests univariés ainsi que des tests multivariés (selon une approche de régression multivariée de type « pas à pas »³) sont utilisés pour tester les hypothèses.

5.3. Le modèle utilisé

Le modèle que nous nous proposons d'utiliser pour tester le lien entre les variables économiques propres à l'entreprise, les variables de contrôle et les deux indices de propension : « Propension au secret » et « Propension à la prudence » est le suivant :

SECRET = f (variables économiques propres à l'entreprise, variables de contrôle)

Et

PRUDENCE = f (variables économiques propres à l'entreprise, variables de contrôle)

Les modèles d'équation de régression multivariée sont les suivants :

$$\begin{aligned} \text{SECRET}_i = & \beta_{0i} + \delta_2 \text{MEDIA}_i + \delta_3 \text{AGRO}_i + \delta_4 \text{PETROLE}_i + \beta_1 \text{TAILLE}_i + \beta_2 \text{RENTABIL}_i + \beta_3 \text{DETTE}_i + \beta_4 \\ & \text{CAETRANG}_i + \beta_5 \text{COTETRAN}_i + \beta_6 \text{IAS}_i + \beta_7 \text{USGAAP} + \beta_8 \text{DEPINCOR}_i + \beta_9 \text{ACTINCOR}_i + \beta_{10} \\ & \text{PRUDENCE}_i + \beta_{11} \text{FRANCE}_i + \beta_{12} \text{SUISSE}_i + \mu_i \end{aligned}$$

Et

$$\begin{aligned} \text{PRUDENCE}_i = & \beta_{0i} + \delta_2 \text{MEDIA}_i + \delta_3 \text{AGRO}_i + \delta_4 \text{PETROLE}_i + \beta_1 \text{TAILLE}_i + \beta_2 \text{RENTABIL}_i + \beta_3 \text{DETTE}_i + \beta_4 \\ & \text{CAETRANG}_i + \beta_5 \text{COTETRAN}_i + \beta_6 \text{IAS}_i + \beta_7 \text{USGAAP} + \beta_8 \text{DEPINCOR}_i + \beta_9 \text{ACTINCOR}_i + \beta_{10} \text{SECRET}_i + \\ & \beta_{11} \text{FRANCE}_i + \beta_{12} \text{SUISSE}_i + \mu_i \end{aligned}$$

³ Le critère choisi pour sélectionner les variables repose sur un seuil de significativité statistique de 10%. Au delà de ce seuil, les variables ne sont pas intégrées dans la régression. On obtient alors un R^2 inférieur au maximum possible. La procédure de régression « pas à pas » permet, en comparant les R^2 ajustés d'enlever itérativement au modèle comprenant toutes les variables explicatives, la variable dont l'apport est le plus faible (Bavaud, Capel, Crettaz de Roten et Müller, 1996).

Avec

$i = 1, 2, \dots, N$ et indique la i -ème entreprise dans l'échantillon $N = 190$

MEDIA : 1 si l'entreprise appartient au secteur des médias, 0 si ce n'est pas le cas.

AGRO : 1 si l'entreprise appartient au secteur agro-alimentaire, 0 si ce n'est pas le cas.

PETROLE : 1 si l'entreprise appartient au secteur pétrole, gaz et charbon, 0 si ce n'est pas le cas.

TAILLE : logarithme du CA

RENTABIL : moyenne sur 5 ans des résultats nets / fonds propres

DETTE : dettes financières / (total de l'actif – actifs incorporels)

CAETRANG : % CA réalisé à l'étranger / CA total (degré d'internationalisation)

COTETRAN : 1 si l'entreprise est cotée sur un marché financier étranger, 0 si ce n'est pas le cas.

IAS : 1 si une entreprise française, allemande ou suisse utilise les IAS / IFRS, 0 si ce n'est pas le cas.

USGAAP : 1 si une entreprise française, allemande ou suisse utilise les US GAAP, 0 si ce n'est pas le cas.

DEPINCOR : % dépenses en éléments incorporels / CA

ACTINCOR : % actifs incorporels / (total de l'actif – actifs incorporels)

FRANCE : 1 si l'entreprise est française, 0 si elle est suisse ou allemande.

SUISSE : 1 si l'entreprise est suisse, 0 si elle est française ou allemande.

SECRET : indice de « propension au secret », compris entre 0 et 1 (1 indique un niveau de secret très élevé, 0, un niveau nul).

PRUDENCE : indice de « propension à la prudence », compris entre 0 et 1 (1 indique un niveau de prudence très élevé, 0, un niveau nul).

μ = terme d'erreur résiduelle

Les paramètres β et δ sont à estimer.

La valeur β_0 indique l'ordonnée à l'origine du secteur de la chimie, pharmacie et cosmétiques, qui est le secteur d'activité de référence, et de l'Allemagne, qui est le pays de référence. Les coefficients δ indiquent en quoi les secteurs médias, agro et pétrole diffèrent du secteur de la chimie, pharmacie et cosmétiques. L'hypothèse nulle est que les groupes de secteurs n'ont aucun impact sur les indices de propension : $H_0 : \delta_2 = \delta_3 = \delta_4 = 0$ et que les pays n'ont aucun impact sur les indices de propension : $H_0 : \beta_{10} = \beta_{11} = 0$

6. Les résultats empiriques

6.1. Les déterminants de la propension au secret

Les analyses univariées font ressortir les résultats suivants : plus les entreprises ont un taux élevé d'actifs incorporels, plus la propension au secret est faible, ce qui est conforme à l'hypothèse proposée. Lorsque les entreprises utilisent les normes IAS / IFRS ou lorsqu'elles sont cotées sur un marché financier étranger, elles montrent une faible propension au secret.

Les entreprises du secteur des médias sont moins secrètes que celles appartenant au secteur de la chimie, pharmacie et cosmétiques alors que les entreprises du secteur agro-alimentaire sont elles plus secrètes.

<i>Variables</i>	<i>N</i>	<i>Signe attendu</i>	<i>Coefficients de régression</i>	<i>t de Student</i>	<i>Significativité</i>
Taille (Log CA)	190	-	- 0,080	t = - 1,100	P = 0,273
Taux d'endettement	179	+	- 0,092	t = - 1,225	P = 0,222
Taux de rentabilité	174	-	0,111	t = 1,461	P = 0,146
CA réalisé à l'étranger	175	-	- 0,078	t = - 1,025	P = 0,307
Taux de dépenses en incorporels	158	?	0,015	t = 0,185	P = 0,854
Taux d'actifs incorporels	178	?	- 0,179	t = - 2,419	P = 0,017
Norme IAS / IFRS	190	-	- 0,195	t = - 2,730	P = 0,007
Norme US GAAP	190	-	- 0,021	t = - 0,292	P = 0,770
Entreprises suisses	190	?	- 0,020	t = - 0,269	P = 0,789
Entreprises françaises	190	-	- 0,081	t = - 1,119	P = 0,265
Secteur médias	190	?	- 0,122	t = - 1,684	P = 0,094
Secteur agro-alimentaire	190	?	0,138	t = 1,915	P = 0,057
Secteur pétrole, gaz et charbon	190	?	0,094	t = 1,289	P = 0,199
Cotation sur un marché financier étranger	190	-	- 0,142	t = - 1,973	P = 0,050
Propension à la prudence	190	-	- 0,046	t = - 0,637	P = 0,525

Tableau 8 - Analyse univariée

Selon l'analyse multivariée, seule la variable norme IAS / IFRS apparaît comme significative, et avec le signe attendu, pour expliquer les pratiques de publication des entreprises relatives aux éléments incorporels.

	<i>Signe attendu</i>	<i>Coefficients de régression</i>	<i>t de Student</i>	<i>Significativité</i>
(Constante)			13,113	0,000
Normes IAS / IFRS	-	- 0,221	- 2,462	0,015

N	R ²	R ² (ajusté)	F	Sig F
120	0,049	0,041	6,061	0,015

Tableau 9 - Analyse multivariée (pas à pas)

Les entreprises françaises n'utilisant pas les normes IAS / IFRS ou les US GAAP, il nous a semblé pertinent de proposer une analyse multivariée intégrant seulement les données allemandes et suisses. Les résultats sont les suivants :

	<i>Signe attendu</i>	<i>Coefficients de régression</i>	<i>t de Student</i>	<i>Significativité</i>
(Constante)			11,132	0,000
Normes IAS / IFRS	-	- 0,387	- 3,432	0,001

N	R ²	R ² (ajusté)	F	Sig F
69	0,15	0,137	11,780	0,001

Tableau 10 - Analyse multivariée (pas à pas)

Résultats par pays

La France

Les tests univariés font ressortir que seule la variable secteur pétrole, gaz et charbon est significative pour expliquer la propension au secret. Les entreprises du secteur pétrole, gaz et charbon sont plus « secrètes » que celles du secteur de la chimie, pharmacie et des cosmétiques.

Les tests multivariés n'amènent aucun résultat.

L'Allemagne

Les variables cotation sur un marché financier étranger, normes IAS / IFRS, secteur agro-alimentaire, taux d'actifs incorporels et taux d'endettement sont significatives.

Lorsqu'une entreprise allemande est cotée sur un marché financier étranger et lorsqu'elle utilise les normes IAS / IFRS, sa propension au secret est faible.

Les entreprises du secteur agro-alimentaire font preuve d'une propension au secret plus importantes que celles de la chimie, pharmacie et des cosmétiques.

Par ailleurs, il apparaît que plus les entreprises ont des actifs incorporels dans leur bilan et plus leur taux d'endettement est élevé, plus leur propension au secret est faible.

Seule la variable normes IAS / IFRS est significative (négativement) dans les tests multivariés. Le R² ajusté est de 17,1 %

La Suisse

Le chiffre d'affaires réalisé à l'étranger, l'utilisation des normes IAS / IFRS et le taux d'actifs incorporels sont les seules variables apparaissant comme significatives dans les tests univariés avec les relations suivantes :

Plus le chiffre d'affaires réalisé à l'étranger et le taux d'actifs incorporels sont élevés, moindre est la propension au secret. Lorsqu'une entreprise utilise les normes IAS / IFRS, elle présente une faible propension au secret.

Seule la variable taux d'actifs incorporels est significative (négativement) dans les tests multivariés. Le R² ajusté est de 37,4 %.

6.2. Les déterminants de la propension à la prudence

Les analyses univariées font ressortir les résultats suivants : plus les entreprises sont grandes, plus la propension à la prudence est faible, ce qui est contraire à l'hypothèse proposée.

Lorsque les entreprises sont cotées sur un marché financier étranger, lorsqu'elle réalisent une part importante de leur chiffre d'affaires à l'étranger ou lorsqu'elles utilisent les US GAAP, elles montrent une faible propension à la prudence.

Les entreprises du secteur des médias sont plus prudentes que celles appartenant au secteur de la chimie, pharmacie et cosmétiques alors que les entreprises du secteur pétrole, gaz et charbon sont moins prudentes que celles du secteur de la chimie, pharmacie et cosmétiques.

<i>Variables</i>	<i>N</i>	<i>Signe attendu</i>	<i>Coefficients de régression</i>	<i>t de Student</i>	<i>Significativité</i>
Taille (Log CA)	190	+	- 0,133	t = - 1,843	P = 0,067
Taux d'endettement	179	-	0,002	t = 0,021	P = 0,983
Taux de rentabilité	174	+	- 0,038	t = - 0,499	P = 0,619
CA réalisé à l'étranger	175	-	- 0,177	t = - 2,363	P = 0,019
Taux de dépenses en incorporels	158	?	- 0,114	t = - 1,432	P = 0,154
Taux d'actifs incorporels	178	?	- 0,066	t = - 0,873	P = 0,384
Norme IAS / IFRS	190	-	0,037	t = 0,506	P = 0,613
Norme US GAAP	190	-	- 0,396	t = - 5,909	P = 0,000
Entreprises suisses	190	-	0,089	t = 1,228	P = 0,221
Entreprises françaises	190	-	0,004	t = 0,059	P = 0,953
Secteur médias	190	?	0,132	t = 1,823	P = 0,070
Secteur agro-alimentaire	190	?	0,011	t = 0,150	P = 0,881
Secteur pétrole, gaz et charbon	190	?	- 0,154	t = - 2,130	P = 0,034
Cotation sur un marché financier étranger	190	-	- 0,247	t = - 3,493	P = 0,001
Propension au secret	190	-	- 0,046	t = - 0,637	P = 0,525

Tableau 11 - Analyse univariée

Selon l'analyse multivariée, seules les variables norme US GAAP, cotation sur un marché financier étranger et secteur des médias sont significatives, et avec le signe attendu, pour expliquer les pratiques de valorisation relatives aux éléments incorporels.

	<i>Signe attendu</i>	<i>Coefficients de régression</i>	<i>t de Student</i>	<i>Significativité</i>
(Constante)			33,434	0,000
Normes US GAAP	-	- 0,453	- 5,861	0,000
Cotation sur un marché financier étranger	-	- 0,182	- 2,333	0,021
Secteur médias	?	0,215	2,789	0,006

N	R ²	R ² (ajusté)	F	Sig F
120	0,326	0,309	18,740	0,000

Tableau 12 - Analyse multivariée (pas à pas)

Les coefficients de détermination du modèle « prudence » sont beaucoup plus élevés ($R^2 = 32,6\%$ et R^2 ajusté = $30,9\%$) que ceux du modèle « secret » ($R^2 = 4,9\%$ et R^2 ajusté = $4,1\%$).

L'analyse multivariée intégrant seulement les données allemandes et suisses donne les résultats suivants :

	<i>Signe attendu</i>	<i>Coefficients de régression</i>	<i>t de Student</i>	<i>Significativité</i>
(Constante)			31,156	0,000
Normes US GAAP	-	- 0,635	- 6,444	0,000
Taux de rentabilité	+	- 0,268	- 2,721	0,008

N	R ²	R ² (ajusté)	F	Sig F
69	0,395	0,377	21,543	0,000

Tableau 13 - Analyse multivariée (pas à pas)

Résultats par pays

La France

Les tests univariés font ressortir que seules les variables taille et secteur des médias sont significatives pour expliquer la propension à la prudence. Les entreprises de grande taille font preuve d'une faible propension à la prudence. Les entreprises du secteur des médias sont plus « prudentes » que celles du secteur de la chimie, pharmacie et des cosmétiques.

Les variables significatives dans les tests multivariés sont la cotation sur un marché financier étranger (relation négative) et le secteur des médias (même relation que dans les tests univariés). Le R² ajusté est de 18 %.

L'Allemagne

Les variables chiffre d'affaires réalisé à l'étranger, cotation sur un marché financier étranger et normes US GAAP sont significatives.

Lorsqu'une entreprise allemande est cotée sur un marché financier étranger, lorsque son chiffre d'affaires réalisé à l'étranger est important ou lorsqu'elle utilise les US GAAP, sa propension à la prudence est faible.

Seules les variable normes US GAAP et taux de rentabilité sont significatives (négativement) dans les tests multivariés. Le R² ajusté est de 39,3 %

La Suisse

La cotation sur un marché financier étranger et l'utilisation des normes US GAAP sont les seules variables apparaissant comme significatives dans les tests univariés (relations négatives).

Seule la variable normes US GAAP est significative (négativement) dans les tests multivariés. Le R² ajusté est de 43,1 %

Conclusion :

Cet article met en évidence les déterminants des choix comptables de publication et de valorisation des incorporels des entreprises françaises, allemandes et suisses.

Plusieurs caractéristiques d'entreprises étaient considérées : la taille, le niveau d'endettement, la rentabilité, le degré d'internationalisation ou l'appartenance à un secteur d'activité... une hypothèse fondamentale était par ailleurs envisagée : l'influence des normes comptables sur les choix comptables des entreprises.

Plusieurs résultats sont intéressants : il apparaît ainsi clairement que la propension au secret est plus importante pour les entreprises allemandes, suivies des entreprises suisses et des entreprises françaises. Par ailleurs, les entreprises utilisant les normes comptables nationales sont celles publiant le moins d'informations. Les entreprises utilisant les normes IAS / IFRS sont celles publiant le plus d'informations relatives aux incorporels, devançant celles utilisant les US GAAP. Ceci semble tout à fait conforme à l'objectif de transparence donné par les normes comptables internationales.

La propension à la prudence est quant à elle plus importante pour les entreprises suisses, suivies des entreprises françaises. Les entreprises allemandes sont celles faisant les choix comptables relatifs aux incorporels les moins « prudents ». Ces résultats sont contradictoires avec ceux d'études antérieures mais peuvent s'expliquer par l'utilisation par les entreprises allemandes des normes IAS / IFRS (40 %) et des US GAAP (20 % des entreprises).

Les entreprises françaises, allemandes et suisses utilisant les normes comptables nationales sont les plus prudentes, suivies par celles utilisant les IAS / IFRS. Les résultats obtenus sont néanmoins très proches. Les entreprises utilisant les normes US GAAP sont quant à elles les moins prudentes. Il apparaît alors que les options de comptabilisation proposées par l'IASB conduisaient les entreprises d'Europe continentale en 2002, objets de notre étude, à des choix très proches de ceux permis par leur réglementation comptable nationale.

L'introduction du projet de norme ED3 viendra certainement modifier les comportements dans le futur puisque le goodwill et les autres actifs incorporels (sous certaines conditions) ne seraient plus amortis. Il sera néanmoins intéressant de suivre cette évolution.

Les normes comptables, qu'elles soient internationales ou américaines, sont sans nul doute significatives pour expliquer les choix comptables des entreprises : les normes IAS / IFRS

contribuent à expliquer les pratiques de publication relatives aux incorporels et les normes US GAAP les pratiques de valorisation. Il reste néanmoins que le coefficient de détermination du modèle « secret » est très faible ($R^2 = 4,9 \%$ et R^2 ajusté = $4,1 \%$). Des caractéristiques propres aux entreprises autres que celles prises en compte dans l'étude devraient donc être intégrées dans l'avenir pour améliorer le pouvoir explicatif du modèle. C'est également le cas, mais dans une moindre mesure, pour le modèle « prudence » ($R^2 = 32,6 \%$ et R^2 ajusté = $30,9 \%$).

Une autre perspective serait d'envisager une étude longitudinale, permettant de montrer une stabilité ou un changement dans les pratiques de publication et de valorisation des entreprises. Cette analyse semble d'autant plus intéressante pour des entreprises, telles les entreprises françaises, qui n'ont pas encore franchit le passage aux normes internationales.

Le choix de l'étude des incorporels, en raison des montants en jeux dans les entreprises et des différences dans les traitements comptables supposés dans les rapports annuels consolidés 2003 et 2004, s'y prêterait manifestement bien.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES :

- ASHBAUGH H., PINCUS M. (2001), « Domestic Accounting Standards, International Accounting Standards, and the Predictability of Earnings », *Journal of Accounting Research*, Vol. 39, N° 3, December, pp. 417-434.
- BESSIEUX OLLIER C. (2002), *Les déterminants culturels des choix comptables : le cas des éléments incorporels*. Thèse de Doctorat, Cotutelle Université de Genève et Université Paris Dauphine.
- BUSHMAN R.M., SMITH A.J. (2001), « Financial accounting information and corporate governance », *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 32, pp. 237-333.
- COOKE T. (1989), « Voluntary corporate disclosure by Swedish companies », *Journal of International Financial Management and Accounting*, Vol. 1, pp. 171-195.
- COOKE T. (1991), « An assessment of voluntary disclosure in the annual reports of Japanese corporations », *International Journal of Accounting*, Vol. 26, pp. 174-189.
- CRASWELL A.T., TAYLOR S.L. (1992), « Discretionary disclosure of reserves by oil and gas companies : an economic analysis », *Journal of Business, Finance and Accounting*, Vol. 19, January, pp. 295-309.
- DYE R.A. (1985), « Strategic Accounting Choice and the effects of alternative financial reporting requirements », *Journal of Accounting Research*, Vol. 23, N° 2, Autumn, pp. 544-574.
- FAVEREAU O. (1989), « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, Vol. 40, N° 2, Mars.
- FOSTER G. (1986), *Financial statement analysis*. Englewood cliffs, N.J. : Prentice-Hall.
- GOMEZ P.Y. (1996), *Le gouvernement de l'entreprise – Modèles économiques de l'entreprise et pratiques de gestion*, Paris, InterEditions.
- GRAY S.J. (1988), « Towards a Theory of Cultural Influence on the Development of Accounting Systems Internationally », *Abacus*, Vol. 24, n° 1, 15 pages.
- GRAY S.J., VINT H.M. (1995), « The impact of culture on accounting disclosures : some international evidence », *Asia-Pacific Journal of Accounting*, December, pp. 33-43.
- HINDLEY B. (1970), « Separation of ownership and control in the modern corporation », *The Journal of Law and Economics*, April, pp. 185-222.
- INCHAUSTI B.G. (1997), « The influence of company characteristics and accounting regulation on information disclosed by Spanish firms », *The European Accounting Review*, Vol. 6, N° 1, pp. 45-68.
- JAGGI B., LOW P.Y. (2000), « Impact of culture, market forces, and legal system on financial disclosures », *The international Journal of Accounting*, Vol. 35, N° 4, pp. 495-519.
- JENSEN M., MECKLING W. (1976), « Theory of the firm : managerial behavior, agency costs and ownership structure », *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, pp. 305-360.
- MEEK G.K., ROBERTS C.B., GRAY S.J. (1995), « Factors influencing voluntary annual report disclosures by US, UK and continental european multinational corporations », *Journal of International Business Studies*, Third quarter, pp. 555-572.
- MICHAILESCO C. (1999), « Une étude empirique des déterminants de la qualité de l'information diffusée par les entreprises françaises au cours de la période 1991-1995 », *Comptabilité, Contrôle, Audit*, Tome 5, Vol. 1, Mars, pp. 83-108.
- MONTMORRILLON B. de (1999), « Théorie des conventions, rationalité mimétique et gestion de l'entreprise », dans *Les nouvelles théories pour gérer l'entreprise au XXIème siècle*, G. Koenig, Ed. Economica, 255 pages.
- NOBES C. W., PARKER R. H. (2002), *Comparative International Accounting*, Prentice Hall, 7ème édition.

RAFFOURNIER B. (1995), « The determinants of voluntary financial disclosure by Swiss listed companies », *The European Accounting Review*, Vol. 4, N° 2, pp. 261-280.

SCHIPPER K. (1981), « Discussion of voluntary corporate disclosure : the case of interim reporting », *Journal of Accounting Research*, Vol. 19, Supplement, pp. 85-88.

SINGHVI S.S., DESAI H.B. (1971), « An empirical analysis of the quality of corporate financial disclosure », *The Accounting Review*, Vol. 46, N° 1, January, pp. 129-138.

SKINNER D.J. (1993), « The investment opportunity set and accounting procedure choice », *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 16, pp. 407-445.

STOLOWY H., JENY-CAZAVAN A. (2001), « International accounting disharmony : the case of intangibles », *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 14, N° 4, pp. 477-496.

TROMBLEY M.A. (1989), « Accounting method choice in the software industry : characteristics of firms electing early adoption of SFAS N° 86 », *The Accounting Review*, Vol. 64, N° 3, pp. 529-538.

WATTS R.L., ZIMMERMAN J.L. (1978), « Towards a positive theory of the determination of accounting standards », *The Accounting Review*, Vol. 53, N° 1, pp. 112-134.

WILLIAMSON O.E. (1964), *The economics of discretionary behavior : Managerial objectives in a theory of the firm*. Englewoods Cliffs, N.J. : Prentice Hall.

WILLIAMSON O.E. (1967), « A dynamic stochastic theory of managerial behavior, dans A. Phillips et O. Williamson, eds., *Prices, Issue in theory, Practice and Public Policy*, pp. 11-31. Philadelphia : University of Pennsylvania Press.

ZARZESKI M.T. (1996), « Spontaneous Harmonization Effects of Culture and Market Forces on Accounting Disclosure Practices », *Accounting Horizons*, Vol. 10, N° 1, March 1996, pp. 18-37.

ANNEXE

La méthodologie de construction des indicateurs de propension est celle couramment mise en œuvre dans les études relatives aux choix comptables de méthodes de comptabilisation (Trombley, 1996 ; Skinner, 1993 ou Hall, 1993) et dans les études relatives aux choix comptables de publication d'informations (Raffournier, 1995 ; Zarzeski, 1996 ou Inchausti, 1997).

Deux types d'observation nous ont permis de créer les indicateurs.

⇒ l'observation des réglementations comptables en matière de choix de méthodes de comptabilisation des éléments incorporels et de publication d'informations et donc l'analyse des normes comptables applicables dans les trois pays étudiés en matière d'éléments incorporels (normes nationales et normes internationales).

⇒ l'observation des pratiques des entreprises en terme de choix de méthodes de comptabilisation des éléments incorporels et de publication d'informations comptables et donc l'analyse des rapports annuels d'entreprises.

Nous avons élaboré *deux grilles d'analyse utilisées pour collecter les données publiées par les entreprises dans leurs rapports annuels* : une grille permet de collecter les données nécessaires à la mesure de la « propension au secret » et une seconde est destinée à collecter les données nécessaires à la mesure de la « propension à la prudence ».

La mesure de la « Propension au secret »

La grille d'analyse permet de mettre en évidence les informations *publiées* par l'entreprise en matière d'éléments incorporels. C'est donc plutôt la part de transparence dans la publication d'informations qui est recherchée, pour chaque entreprise. Des points (qui ne font l'objet d'aucune pondération de façon à ôter tout caractère de subjectivité à l'indice final de « Propension au secret ») sont attribués lorsque des informations sont publiées par les entreprises, ce qui permet d'attribuer un score par entreprise. Le score obtenu par l'entreprise est divisé par le score total qu'elle est susceptible d'obtenir. L'indice obtenu est un indice de « transparence » compris entre 0 et 1.

L'indice définitif de « Propension au secret » est calculé de la façon suivante : $1 - \text{indice de « transparence »}$. Cet indice définitif est compris entre 0 et 1. 0 indique une « propension au secret » nulle, 1 indique une « propension au secret » très élevée.

La grille d'analyse établit une distinction entre les informations communiquées sur les éléments incorporels non activés et les éléments incorporels activés.

Deux questions (Q1 et Q2) concernent les *éléments incorporels non activés*. Elle font référence à la publication d'informations relatives au montant exact et à la nature des dépenses en incorporels (dépenses de publicité / dépenses de recherche et développement).

Les questions Q3 à Q10 concernent les *éléments incorporels activés* et distinguent les publications d'informations en matière de goodwill et des actifs incorporels autres que le goodwill (appelés autres actifs incorporels). Elles portent sur la publication par l'entreprise :

- . de la part réelle de l'ensemble des actifs incorporels dans le total du bilan (Question Q3),
- . du montant du goodwill (Question Q4),
- . des durées d'amortissement correspondantes (pour 70 % et plus du montant précédent) (Question Q5),
- . du montant des autres actifs incorporels (s'ils représentent 20 % ou plus du total des incorporels) (Question Q6) et des amortissements correspondants (s'ils répondent à la précédente condition et s'ils représentent 70 % ou plus du total des autres actifs incorporels) (Question Q7),
- . des amortissements cumulés totaux (Question Q8),
- . des amortissements cumulés par catégorie d'incorporels : goodwill et autres actifs incorporels (pour 70 % ou plus de la valeur nette de l'ensemble) (Question Q9),
- . des charges de dépréciation de l'année relatives aux incorporels (Question Q10).

Plusieurs critères de seuils sont fixés pour réaliser l'analyse :

Nous avons ainsi prévu qu'il pouvait exister, dans une même entreprise, plusieurs goodwill différents, amortis sur des durées différentes. Le seuil de 70 % souligne que si l'entreprise ne divulgue pas des informations relatives à la totalité des goodwill mais pour 70 % au moins du montant des goodwill, elle peut néanmoins obtenir 1 point si elle précise les durées d'amortissement d'une part importante des goodwill puisqu'il existe une volonté réelle de divulgation d'informations. Ce seuil est également utilisé pour l'analyse des autres actifs incorporels.

D'autre part, certaines entreprises ne présentent pas l'ensemble des incorporels figurant aux bilans. S'ils représentent 20 % ou plus du total des incorporels, nous considérons que l'information communiquée doit être analysée. En dessous de ce pourcentage, nous pensons qu'un manque d'informations ne constitue pas réellement une volonté de dissimuler des informations sur des éléments incorporels mais plutôt que l'importance stratégique de cette « non divulgation » est moindre.

De plus, nous avons choisi de définir les incorporels en fonction d'un montant net, mais également d'un montant brut. Certaines entreprises choisissent en effet de communiquer sur des montants bruts, d'autres des montants nets : nous pensons que nous ne devons pas les pénaliser puisque l'information est présente malgré tout.

La mesure de la « Propension à la prudence »

La « propension à la prudence » est associée à des pratiques comptables prudentes dans la mesure du résultat comptable. Elle est testée, pour chaque entreprise, à l'aide d'une seconde grille d'analyse. Des points (qui ne font là encore l'objet d'aucune pondération de façon à ôter tout caractère de subjectivité à l'indice final de « Propension à la prudence ») sont attribués en fonction du niveau de prudence constaté, ce qui permet d'attribuer un score par entreprise.

Nous présentons, dans le tableau qui suit, l'impact supposé du choix de certaines méthodes comptables (en matière d'éléments incorporels) sur le résultat puisque c'est grâce à l'impact supposé du choix d'une méthode comptable sur le résultat qu'est définie la « propension à la prudence » : le choix d'une méthode considérée comme prudente amène un point à l'entreprise alors que le choix de méthode considérée plutôt comme optimisme n'amène pas de point à l'entreprise.

La « Propension à la prudence » est testée par rapport à l'influence sur le résultat comptable : nous supposons qu'une entreprise ayant une « propension à la prudence » élevée (le pôle prudence de la propension) choisit des méthodes entraînant une diminution du résultat. Une entreprise ayant une « propension à la prudence » faible est le fait d'entreprises choisissant des méthodes entraînant une augmentation du résultat (le pôle optimisme de la propension).

« Propension à la prudence » Pôle prudence	« Propension à la prudence » Pôle optimisme
Diminution du résultat	Augmentation du résultat
<ul style="list-style-type: none"> . Constatation en charges d'éléments incorporels créés (frais de R&D, même si la réglementation prévoit la possibilité de les activer) . Elimination du goodwill la première année (par le compte de résultat) . Elimination des autres actifs incorporels la première année . Dépréciation du goodwill . Dépréciation des autres actifs incorporels . Durée d'amortissement du goodwill < ou = à 20 ans . Durée d'amortissement des autres actifs incorporels < ou = à X années . Amortissement dégressif ou SOFTY des autres actifs incorporels 	<ul style="list-style-type: none"> . Activation d'éléments incorporels créés (frais de R&D, par exemple) . Goodwill non amorti . Autres actifs incorporels non amortis . Durée d'amortissement du goodwill > à 20 ans . Durée d'amortissement des autres actifs incorporels > à X années⁴ . Amortissement linéaire des autres actifs incorporels

Nous divisons le score obtenu par l'entreprise par le score total qu'elle peut obtenir. L'indice obtenu est un indice de « propension à la prudence » compris entre 0 et 1.

0 indique une « propension à la prudence » nulle, 1 indique une « propension à la prudence » très élevée.

Les questions proposées dans la grille d'analyse tiennent compte des choix de méthodes comptables présentés dans le tableau précédent.

Nous distinguons, comme pour la « propension au secret » les éléments incorporels activés et les éléments incorporels non activés.

La question Q1 fait référence aux dépenses de création d'éléments incorporels : lorsqu'elles ne sont pas activées, l'entreprise obtient un point, ce qui indique une « propension à la prudence » élevée alors que, lorsque ces

⁴ Le terme de X années qui sert de référence à la mesure de la durée d'amortissement des autres actifs incorporels des entreprises de l'échantillon est de 10.08 années (il s'agit de la moyenne constatée des durées d'amortissement des autres actifs incorporels des entreprises de l'échantillon étudié). Pour une durée d'amortissement inférieure à cette valeur, les entreprises sont considérées comme faisant preuve d'une attitude prudente. Au-delà, leur attitude est jugée plutôt « optimiste ou prise de risque ».

dépenses sont portées à l'actif, l'entreprise obtient zéro point, ce qui souligne une « propension à la prudence » faible.

Les autres questions sont relatives au choix du traitement comptable du goodwill et des autres actifs incorporels. Elles portent sur les choix de méthodes relatifs :

. à l'élimination d'un goodwill par l'intermédiaire du compte de résultat dès la première année (Question Q2). Soulignons qu'il peut exister plusieurs goodwill, différents, dans l'entreprise. Nous attribuons un point à une entreprise lorsqu'au moins un goodwill fait l'objet d'une élimination la première année ou que l'entreprise indique la possibilité (et aucun goodwill n'est apparu l'année étudiée) d'une élimination la première année⁵.

Le fait d'éliminer immédiatement le goodwill par l'intermédiaire du compte de résultat peut être considéré comme plus prudent qu'un amortissement systématique, sur une durée supérieure à un an, même si l'amortissement est d'une durée très courte. Nous n'avons cependant pas souhaité attribuer de pondérations à certaines situations, de façon à ne pas introduire de caractère subjectif.

. à l'amortissement d'un goodwill existant (Question Q3). Notons qu'il peut exister plusieurs goodwill, différents, dans l'entreprise. Nous attribuons un point à une entreprise lorsqu'au moins un goodwill fait l'objet d'un amortissement systématique. Un goodwill éliminé la première année est considéré comme faisant l'objet d'un amortissement systématique, sur une année.

. à la dépréciation d'un goodwill existant (Question Q4). Il peut exister plusieurs goodwill, différents, dans l'entreprise. Nous attribuons un point à une entreprise lorsqu'au moins un goodwill fait l'objet d'une dépréciation.

Cette situation se produit, par exemple, lorsque l'entreprise suppose que le goodwill doit être amorti sur une période supérieure à 20 ans et fait une estimation, une fois par an, du montant récupérable de l'écart d'acquisition pour identifier toute dépréciation (IASB). Nous parlons ici de dépréciation (exceptionnelle) effective.

Nous ne pouvons pénaliser les entreprises ne dépréciant pas si elles n'en ont pas la nécessité. Une réponse « non » n'est donc pas pertinente.

. aux durées d'amortissement du goodwill (Question Q5). Nous prenons pour base comparative le cadre réglementaire actuel de l'IASB et donc une période « normale » d'amortissement de 20 ans. Les données des entreprises étant cependant relativement hétérogènes, nous avons choisi de considérer une période d'amortissement **maximale** de 20 ans. En dessous d'une période maximale de 20 ans et pour une période maximale de 20 ans, on considère l'approche de l'entreprise comme prudente. Au delà d'une durée maximale de 20 ans, la démarche d'amortissement est jugée plus optimiste.

Lorsque des goodwill résultants d'acquisitions différentes figurent dans les comptes de l'entreprise, nous utilisons la durée d'amortissement correspondant au goodwill le plus important en terme de pourcentage dans la valeur globale des goodwill de l'entreprise. Si cette durée n'est pas indiquée, nous utilisons la durée correspondant au

⁵ Plusieurs pratiques existent pour éliminer le goodwill la première année : l'élimination des capitaux propres, par l'intermédiaire des réserves, et l'élimination par l'intermédiaire du compte de résultat. Seule cette dernière méthode a un impact sur le résultat, elle est donc la seule à être retenue.

goodwill le plus important (en seconde position) en terme de pourcentage dans la valeur globale des goodwill de l'entreprise.

Pour les questions suivantes, des considérations identiques à celles concernant les questions relatives au goodwill sont à prendre en compte. Elles sont relatives :

- . à l'élimination des autres actifs incorporels (Question Q6),
 - . à l'amortissement des autres actifs incorporels (Question Q7),
 - . à la dépréciation des autres actifs incorporels (Question Q8),
 - . aux durées d'amortissement des autres actifs incorporels (Question Q9). Lorsque figurent dans les comptes de l'entreprise des actifs incorporels avec des durées d'amortissement différentes, nous utilisons la durée correspondant au type d'actif incorporel le plus important en terme de pourcentage dans la valeur globale des actifs incorporels (hors goodwill) de l'entreprise.
- La période maximale de X années est une période moyenne, que nous calculons, sur laquelle l'actif incorporel *le plus important (en valeur pour chaque entreprise)* de notre échantillon est amorti. Une seule valeur est donc retenue par entreprise. Lorsque la durée d'amortissement de cet actif n'est pas précisée, nous choisissons la durée d'amortissement du second actif incorporel (en valeur)⁶. La période de X années est, après calcul, de 10,08 ans.
- . aux méthodes d'amortissement des autres actifs incorporels (Question Q10).

Une des priorités de cette étude était de ne pas pénaliser les entreprises dans leur attitude de comptabilisation ou de publication relatives aux éléments incorporels. Ainsi, l'introduction d'une réponse « non pertinent » a permis de ne pas sanctionner, en terme de scores aux indices « Propension au secret » et « Propension à la prudence » des entreprises qui ne communiquaient pas ou n'indiquaient pas avoir choisi une méthode comptable tout simplement parce qu'elles n'étaient pas confrontées à un choix : elles ne dépréciaient pas, par exemple, car leur actif ne méritait pas de l'être...

⁶ Un autre actif incorporel éliminé la première année est considéré comme faisant l'objet d'un amortissement systématique, sur une année. Nous utilisons donc cette valeur d'une année pour calculer la période maximale de X années.